



USAID | ECUADOR
FROM THE AMERICAN PEOPLE



CONSERVACIÓN EN ÁREAS INDÍGENAS MANEJADAS

Biodiversity & Sustainable Forestry (BIOFOR) IQC
Task Order No. 817

USAID Contract No. LAG-I-00-99-00014-00

INFORME NARRATIVO DE LOS TALLERES:

**"Prevención y Manejo de Conflictos Socioambientales" y,
"Negociación Colaborativa"
para líderes de las nacionalidades Awá, Cofán y Huaorani.**

Presentado por: **Fundación Futuro Latinoamericano**
A Chemonics International Inc.
BIOFOR Consortium

Subcontrato No. LAG-I-00-99-00014-00 Task Order # 817
Fecha: 15 de abril de 2005



UBO
24/abril/05



1. Antecedentes

Este informe de ejecución de los talleres "Prevención y Manejo de Conflictos Socioambientales" y, "Negociación Colaborativa" se presenta en cumplimiento de la Sección A, Literal A3. "Productos a Entregar" del subcontrato en referencia.

2. Objetivos y contenidos de los talleres

Los talleres de capacitación tenían por objetivo dotar a los participantes, principalmente indígenas, con herramientas que les permitan participar de formas colaborativas en procesos de relacionamiento con instituciones privadas y públicas y adquirir destrezas que les permitan negociar de manera más eficaz y equilibrada.

Los talleres se efectuaron en el siguiente orden:

Taller I

Prevención y Manejo de Conflictos Socioambientales" los días 28 y 29 de enero

Y,

Taller II

"Negociación Colaborativa" los días 28 de febrero y 1 de marzo.

Los talleres fueron impartidos por los capacitadores:

Antonio Bernales (Futuro Sostenible - Perú) para el Taller I y

Francisco Ingouville (Ingouville&Nelson – Argentina) para el Taller II;

en ambos casos actuó como segundo instructor Carlos Fierro (FFLA - Ecuador), con la asistencia de Patricio Cabrera (FFLA).

Los Contenidos y Agenda de los talleres fueron:

Taller I

Día 1: Viernes 28 de enero

- Bienvenida, Introducción, Objetivo y Reglas del Diálogo
- Presentaciones personales de los participantes
- Ejercicio de integración grupal
- Conflictos socio ambientales, que son, como se manejan.
- La escucha activa: teoría y práctica

Día 2: Sábado 29 de enero

- Recapitulación de lo aprendido el día anterior
- Los procesos facilitados en la prevención y manejo de conflictos.
- Ejemplos, casos y prácticas en Ecuador y Perú.
- Ejercicio grupal de manejo de conflictos. Práctica a fondo de las herramientas aprendidas
- Plenaria final de reforzamiento de herramientas
- Examen y Evaluación
- Clausura

Taller II

Día 1: Lunes 28 de febrero

- Bienvenida, Introducción, Objetivo y Reglas del Diálogo
- Presentaciones personales de los participantes
- Negociación: conceptos y ejercicios prácticos
- Ejercicio de Negociación Colaborativa
- La escucha activa: teoría y práctica
- 8 Herramientas para manejar conflictos (parte 1)

Día 2: Martes 1 de marzo

- 8 Herramientas para manejar conflictos (parte 2)
- Técnicas específicas para participación en diálogos
- Ejercicio grupal de manejo de conflictos. Práctica a fondo de las herramientas aprendidas
- Plenaria final de reforzamiento de herramientas
- Examen y Evaluación
- Clausura

Fundación Futuro Latinoamericano elaboró los contenidos, ejercicios, materiales, exámenes y evaluaciones del taller sobre la base de materiales de capacitación que han sido utilizados y desarrollados a lo largo de su trabajo; los materiales específicos empleados en ambos cursos fueron adaptados o preparados específicamente para estos talleres.

3. Participantes

Participaron en total 17 representantes de las nacionalidades Awá, Cofán y Huaorani y un miembro de la Fundación Ecolex. En el taller II participó también una funcionaria de FFLA. (Anexo 1: Listas firmadas de Participantes).

Ely Pascal	FCAE	I y II
Guillermo Pascal	FCAE	I y II
Salvador Pascal	FCAE	Solo taller I
Zoila Cerda	ONHAE	Solo Taller II
Edmundo Morán	Ecolex	I y II
Diana Carvajal	FFLA	Solo taller II

4. Logística

Ambos talleres se efectuaron en las instalaciones del Hotel Embassy en la ciudad de Quito.

Los participantes arribaron a Quito el día anterior a los talleres desde sus comunidades por vía fluvial y terrestre y regresaron el día siguiente a la finalización de los talleres por los mismos medios.

La logística de la movilización de los participantes se coordinó a través de las respectivas organizaciones indígenas a las cuales se les depositó dinero para la movilización en base a un presupuesto enviado por las propias organizaciones.

Respecto a esto surgieron algunos inconvenientes, ya que varios participantes manifestaron no haber recibido los fondos correspondientes de sus organizaciones, por lo cual hubo que hacer reembolsos adicionales durante el taller. En unos casos esto se debió a que los cheques entregados por FFLA tenían endosos incorrectos de parte de las organizaciones indígenas por lo cual fueron devueltos, y en otros a que las organizaciones indígenas tuvieron inconvenientes administrativos para poder facilitar el efectivo a los participantes. Finalmente todos estos problemas fueron resueltos satisfactoriamente.

5. Exámenes y Evaluaciones

Para el Taller I se elaboró un examen con 8 preguntas sobre 10 puntos (más un "bono" de 0.5 puntos) y para el Taller II se elaboró un examen con 6 preguntas también sobre 10 puntos (Anexo 2). Ambos exámenes estaban orientados a tener una referencia cuantitativa del nivel de comprensión de los contenidos. Los dos exámenes fueron tomados en la modalidad de "libro abierto" pues las preguntas requerían de razonamientos que no estaban explícitos en los materiales entregados por la FFLA.

La tabla de calificaciones es la siguiente:

Nombre	T I	T II
Robinson Yumbo (Cofán)	10.5	7
Marco Alcides Quenamá (Cofán)	6	7
Edwin Hernández (Cofán)	10	-
Clemente Quenamá (Cofán)	6	4.5
William Lucitande (Cofán)	10	-
Timoteo Huamoni (Huaorani)	5	8.5
Felipe Enkeri (Huaorani)	5	-
Juan Gerardo Enomenga (Huaorani)	5.5	4.5
Zoila Cerda (Huaorani)	-	7
Luis Alvarado (Huaorani)	8	6.5
Ana Sangoquiza (Huaorani)	-	-
Germán Canticuz (Awá)	3	4
Guillermo Pascal Canticuz (Awá)	1.5	3
Salvador Pascal (Awá)	4.5	-
Ely Pascal (Awá)	2	5
Ligia Nastacuaz (Awá)	7	6.5
Edmundo Morán (ECOLEX)	10	8
Diana Carvajal (FFLA)	-	10

Las personas que no tienen calificación no participaron en ese taller o no entregaron su examen.

De la tabla de calificaciones y de la revisión de las respuestas se colige lo siguiente:

- Analizando las notas desde el punto de vista étnico, los representantes de la nacionalidad Cofán obtuvieron en general las mejores calificaciones, seguidos por los Huaorani y los Awás.
- Analizando las notas desde el punto de vista de género todas las representantes femeninas que participaron en los talleres obtuvieron buenas calificaciones ubicadas en el tercio superior de la escala.
- Respecto a los contenidos, se evidencia una dificultad en la comprensión del "paso de posiciones a intereses" en ambos talleres.
- Hubo dificultad con el idioma especialmente escrito a pesar que FFLA utilizó materiales con terminología simplificada adaptada a los participantes y se explicó extensamente aquellos términos desconocidos o complicados (incluso se hizo un ejercicio de traducir con los propios participantes varios términos a sus propios idiomas). Se asume que el nivel de escolaridad formal es relativamente bajo en algunos participantes.

- No se hizo una evaluación del grado de comprensión de las láminas presentadas en los dos talleres, pero es evidente que las láminas con mucho texto y aquellas con esquemas complejos presentan dificultades de comprensión.
- Lo que resultó claro de las evaluaciones es que aunque exista comprensión de los contenidos teóricos, se prefieren las actividades participativas como las prácticas o las dinámicas de grupos como forma de asimilar mejor las lecciones y aprendizajes.
- Los dos exámenes consistieron principalmente en preguntas abiertas que requerían redactar la respuesta. También se hicieron preguntas de elección verdadero-falso en las cual varios participantes parecen haber tenido problema en comprender cómo debían proceder, por lo que se determinó que este sistema no es de dominio general de los participantes y debe ser explicado previamente a ser aplicado en otras evaluaciones o encuestas.

6. Evaluación.

Las evaluaciones escritas por los participantes fueron anónimas para permitir medir el grado de satisfacción con la calidad de los contenidos y los aspectos logísticos y organizativos de los talleres (Anexo 3).

Se nota una gran satisfacción con el nivel de contenidos y con la calidad de los capacitadores. Todos los temas de los talleres fueron considerados útiles.

Muchos participantes en ambos talleres consideraron que sus compañeros fueron poco participativos.

Muchos consideraron que sería bueno que los talleres duren tres días.

Existió un poco de insatisfacción con la alimentación del Taller I especialmente (los participantes indicaron que los alimentos deberían parecerse a lo que las nacionalidades están habituadas a comer) por lo cual los menús del segundo taller se modificaron acorde a esta sugerencia con preparación sencilla e incrementando las raciones por persona; sin embargo de ello aún hubo observaciones de insatisfacción respecto a la alimentación.

Existió algo de insatisfacción con los traslados desde provincia, que fueron arreglados por las propias organizaciones indígenas.

De parte de la evaluación hecha por FFLA, fue notoria una falta generalizada de participación activa de los beneficiarios del taller. Esto podría explicarse por uno o varios de los siguientes motivos:

- Muchos de los participantes no manejan con solvencia el idioma castellano por lo cual se les dificulta comprender algunos temas y más aún participar activamente.
- El relativo bajo nivel de escolaridad formal o de oportunidades de participación en otros procesos de capacitación de los participantes hace que estén acostumbrados a procesos educativos de tipo memorístico, y por tanto poco participativos.
- La temática de la capacitación es bastante novedosa, lo que hace que los participantes prefieran "asimilar" lo más posible del capacitador en lugar de enunciar sus propias ideas.
- Hay un grado de timidez a hablar en público que podría estar asociado a factores culturales.
- No hay suficiente confianza con el capacitador ya que este es un proceso que generalmente se desarrolla en varios días y no solamente en dos como el caso de los presentes talleres.

7. Próximos Pasos

Terminado el Taller II a los participantes les fue entregado un formulario (Anexo 4) de evaluación del uso y aplicación práctica de las herramientas y destrezas aprendidas. El objetivo de este formulario es que los participantes puedan evaluar y transmitir a los capacitadores sus experiencias concretas en las cuales los conocimientos aprendidos hayan marcado la diferencia entre el "antes" y el "después" de la capacitación.

El formulario deberá ser entregado a los capacitadores hasta el 15 de abril, para lo cual la FFLA hará el seguimiento correspondiente con los coordinadores del proyecto CAIMAN en cada organización indígena.

Del análisis de los formularios se extraerán tanto los conocimientos que más utilidad tuvieron cuanto aquellos que o bien no fueron comprendidos adecuada o completamente, o bien no pudieron ser usados en la realidad. También los formularios servirán como una medida para identificar cuáles conflictos o negociaciones enfrentaron en este periodo los participantes. Esto permitirá al proyecto CAIMAN fijar nuevas metas de capacitación y evaluar la capacidad de los participantes de participar en diálogos y negociaciones futuras.

Los resultados del análisis de los formularios serán comunicados en el Informe Final de la capacitación por enviar al proyecto CAIMAN.

ANEXO 1

CURSO DE CAPACITACIÓN

"Prevención y Manejo de Conflictos Socio Ambientales"

PARTICIPANTES

Quito, 28 y 29 de enero de 2005

NOMBRE	INSTITUCIÓN	CARGO	TELÉFONO	FIRMA	DIRECCIÓN / E-MAIL
William Lusitante	FEINCE				50 combios Lago Agrio Reserva Colan Yumbo
Robinson Yumbo	FEINCE	PROMOTOR R.A. MV	62932-103		50 combios VIA QUITO 20 de JUNIO
Alcides Quenamá	FEINCE	—	—		Sucumbios
Clemente Quenama	FEINCE				
Edwin Hernández	FEINCE	—	09978776		coranh30@hotmail.com
Moi Enomenga	ONHAE				
Ana Sangoquiza	ONHAE	Asesor Técnico	032887727 032887604 099291692		Puyo - Pastaza La Placeres.
Luis Alvarado	ONHAE	Asst. TÉCNICO	886-148 886-733		Tungurahua Severo Vargass.

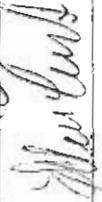
Felipe Enkeri	ONHAE	Abogado de la Educación	886-1418 886-933		Tungurahua y Cecilia Borjas
Juan Enomenga	ONHAE	Presidente ONHAE	094301345 032886-148		Residente en hae@iphae.es
Timoteo Huamoni	ONHAE	Coord. y Tec. del Proj.	032-886148 886933		mundotimo@hotmail.com
Germán Canticuz	FCAE		0107015-3		Bio Ligne.
Ligia Nastacuaz	FCAE	Promotoras F.	642-086. 0107015-3		Carrera Juan de Tezina
Ely Pascal	FCAE	B. de tierra	01067831-7		delegado
Guillermo Pascal	FCAE	Secretario	00330646		Balsareño
Salvador Pascal	FCAE		0802686450		delegado
Edmundo Morán	Ecolex	TECNICO	2240451		Av. Gaspar de Villamil #E-4-50 Y Av. Amador

CURSO DE CAPACITACIÓN

"Técnicas de Negociación Colaborativa y Prevención de Conflictos Socio Ambientales"

PARTICIPANTES

Quito, 28 de febrero y 1 de marzo del 2005

NOMBRE	INSTITUCIÓN	CARGO	TELÉFONO	FIRMA	DIRECCIÓN / E-MAIL
Robinson Yumbo	FEINCE	Promotor DR/NU	062 832103		
Aldides Quenamá	FEINCE	—	—		Slap Agico.
Clemente Quenamá	FEINCE	Presidente de la comunidad de Duvono	—		En la Provincia de Zamudio, vía Quito Km. 23, en la Parroquia Zumbeli
Edwin Hernández	FEINCE	—	—	—	—
Zoila Cerda	ONHAE	participante	—		de la comunidad de Tosampari
Luis Alvarado	ONHAE	TÉCNICO ONHAE	094 302185 032- 886-148		Puyo - calle SERRA VARGAS. Y TUMECANAS
Juan Enomenga	ONHAE	Presidente ONHAE	094 301345 032 886-933		5- agosto 2004 (e- formal. com residente en la E- tobo- 23)
Timoteo Huamoni	ONHAE	Coord. Proj. ONHAE-ONHAE	032- 886-148 886-333		mondotimo@telmundo.com

German Canticuz	FCAE	DTT B. 11	620 086	Guillermo	Av. Frai Vargas Galindo 1111
Ligia Nastacuaz	FCAE	Promotora	111	Ligia Nastacuaz	1111
Eli Pascal	FCAE	Participante	" "	Eli Pascal	Rio Tigre
Guillermo Pascal	FCAE	Participante	- -	Guillermo Pascal	Balsoroca
Edmundo Morán	Ecolex	TECNICO	2959822 2245841 2270451	Edmundo Morán	emoran@ecolex-ec.org

meja ds Csi
EXAN

ANEXO 2



Curso Taller
Prevención y Manejo de Conflictos Socio Ambientales
EXAMEN

NOMBRE: _____

1. Diga tipos de actores en los conflictos:

2. Diga formas de enfrentar un conflicto.

3. Diga si las siguientes frases son Verdaderas (V) o Falsas (F).

	V	F
Todos los problemas son conflictos		
Hay que ver los problemas desde distintos puntos de vista según las distintas culturas y percepciones.		
Muchos conflictos se agravan porque las partes no dialogan entre ellas.		
Las posiciones son iguales a los intereses.		

4. Qué preguntas hay que hacer para pasar de las posiciones a los intereses.

5. Qué fuentes de poder puede tener una comunidad u organización indígena?
(Por ejemplo: conocimiento ancestral).

6. ¿Cuál herramienta de Escucha Activa le parece más útil y por qué?

7. ¿Para que puede servir una Mesa de Diálogo?

8. ¿Qué características tiene un Buen Acuerdo?

Dibuje un animal de la selva...



Curso Taller
Negociación Colaborativa
EXAMEN

NOMBRE: _____

1. Diga que lecciones aprendió del ejercicio del Precio del Banano:

2. ¿Qué tenemos que hacer antes de aceptar una propuesta de acuerdo?

3. Ponga una X en la casilla que corresponda a Verdaderas (V) o Falsas (F).

	V	F
Alternativas son los intereses detrás de las posiciones.		
Interés es lo que decimos que queremos.		
Nuestra mejor alternativa se llama Plan B.		
La relación entre las personas no importa en la negociación		

4. Diga una lección que aprendió de las Hormigas y Osos Hormigueros.

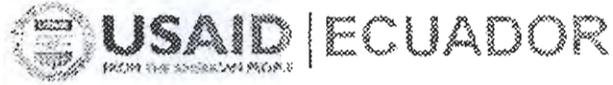
5. Diga una herramienta de la escucha activa y para que sirve.

6. ¿Qué lección aprendió del ejercicio de la naranja?



de la
ituación por
ciones, le part

ANEXO 3



Taller de Negociación Colaborativa

Evaluación para participantes

1. ¿Qué actividades realizadas le parecieron más útiles? Indique su utilidad

ACTIVIDAD	UTILIDAD
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Comentarios

.....

.....

2. ¿Qué actividad le pareció menos útil y por qué?

.....

.....

.....

3. ¿Cómo calificaría los siguientes aspectos del curso? Marque con una X

ASPECTO	BUENO	MEDIANO	BAJO
Explicaciones teóricas			
Ejercicios prácticos			
Materiales escritos entregados			
Organización de tiempos de las actividades			
Planificación del taller			
Capacitadores			
Salón de reuniones			
Habitaciones (para quienes aplica)			
Alimentación			
Desempeño de los participantes			

4. ¿Qué sugeriría para mejorar la manera de realizar los cursos?

.....

.....

.....

.....

5. ¿Tiene comentarios adicionales?

.....

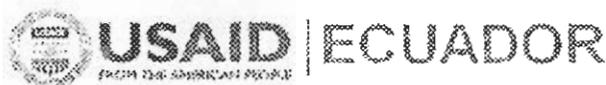
.....

.....

.....

58

ANEXO 4



**Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres
Encuesta**

*Este encuesta deberá entregarse al Coordinador del Proyecto CAIMAN en su organización indígena antes del **15 de abril del 2005.**
¡Muchas gracias por su colaboración!*

NOMBRE: _____

A continuación encontrará unas preguntas que sirven para medir que tan útiles han sido las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos socio ambientales que usted aprendió en los talleres.
Por favor conteste con claridad y sinceridad.

1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido:
(Marque con una X solo la casilla correspondiente)

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	<input type="checkbox"/>
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input type="checkbox"/>
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input type="checkbox"/>
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	<input type="checkbox"/>
Mejoraron totalmente uniformada negociar y manejar conflictos	<input type="checkbox"/>

Explique:

2. ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida diaria luego de los talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres? Mencione en lo posible tres.

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

5.Cuál es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	
Participar en una situación de conflicto	
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?
